

**STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK GULA  
MANIS KITA STUDI KASUS PERUM BULOG KANTOR  
CABANG BOJONEGORO**

**SKRIPSI**

**Oleh:  
AMIDATUS SALMA  
NIM: 08010320007**



**UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA  
2024**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Saya, Amidatus Salma, NIM. 08010320007, menyatakan bahwa:

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (plagiarism) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di UIN Sunan Ampel Surabaya, maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Di dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar Pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di UIN Sunan Ampel Surabaya.

Surabaya, 03 Juni 2024



*Amidatus Salma*


Amidatus Salma  
NIM. 08010320007

**PERSETUJUAN  
PEMBIMBING**

Surabaya, 31 Mei 2024

**Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji**

Dosen Pembimbing



Helmina Ardyanfitri, M.M

NIP.199407282019032025

## LEMBAR PENGESAHAN

### STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK GULA MANIS KITA STUDI KASUS PERUM BULOG KANTOR CABANG BOJONEGORO

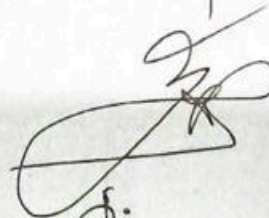
oleh:  
AMIDATUS SALMA  
NIM: 08010320007

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada  
Tanggal 11 Juni 2024 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk  
Diterima

Susunan Dewan Penguji:

Tanda Tangan:

1. Penguji I  
NIP. 199407282019032025  
Helmina Ardyanfitri, S.M., M.M
2. Penguji II  
NIP. 196806212007011030  
Dr. Ir. Muhamad Ahsan, M.M., CHRMP
3. Penguji III  
NIP. 198101052015031003  
Dr. H. Akh. Yunan Athoillah, M.Si
4. Penguji IV  
NIP. 199308172020122024  
Riska Agustin S.Si., M.SM



Surabaya, 11 Juni 2024



Dr. Surajud Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I  
NIP. 197005142000031001



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA  
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300  
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Amidatus Salma  
NIM : 08010320007  
Fakultas/Jurusan : Fakultas Ekonomi Bisnis Islam / Manajemen  
E-mail address : Amidatusalma@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :  
 Skripsi  Tesis  Desertasi  Lain-lain (.....)

yang berjudul :  
STRATEGI PEMINGKATAN PENJUALAN PRODUK GULA MANIS KITA  
STUDI KASUS PERUM BULOG KANTOR CABANG BOJONEGORO

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 28 Agustus 2024

Penulis

( Amidatus Salma )  
nama terang dan tanda tangan

## ABSTRAK

Pertumbuhan ekonomi yang semakin maju mendorong perusahaan swasta dan pemerintahan maupun badan usaha lainnya menciptakan persaingan antara sesama perusahaan, hal ini menyebabkan perusahaan harus selalu mempersiapkan strategi yang tepat guna meningkatkan penjualan. Dengan menganalisis internal dan eksternal perusahaan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi peningkatan penjualan produk gula manis kita dengan menggunakan SWOT. Analisis SWOT dapat membantu perusahaan menganalisis item mana yang harus dikurangi dan tindakan apa yang perlu dilakukan untuk meningkatkan penjualan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis triangulasi data. Triangulasi sumber data adalah menggali kebenaran informasi tertentu dengan menggunakan berbagai sumber data seperti dokumen, arsip, hasil wawancara, hasil observasi atau juga dengan mewawancarai lebih dari satu subjek.

Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang tepat untuk diterapkan oleh Perum BULOG Kantor Cabang Bojonegoro dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*) sehingga jawaban sementara sebagaimana yang dikemukakan dalam penelitian ini dapat diterima. Dengan cara 1) Lokasi yang strategis memudahkan kerja sama antar lini; 2) Memaksimalkan peran anak perusahaan sebagai supplier komoditi gula untuk menjaga kesediaan stok dan memenuhi kebutuhan pokok masyarakat; 3) Mengoptimalkan peran RPK sebagai jaringan distribusi penjualan produk-produk kebutuhan pokok; 4) Menjaga kualitas produk dan harga sebagai nilai tambah dalam penawaran kerjasama dengan pemda dan BUMN lain; dan 5) Sebagai stabilisator harga, dan stok produk.

Penelitian ini memberikan rekomendasi atau solusi terhadap perusahaan agar memaksimalkan media sosial secara penuh, aktif dan kreatif. Karena promosi yang dilakukan saat ini belum efektif perlu adanya pelatihan lanjutan khususnya dibidang digital marketing, jangkauan pasar yang terbatas diharapkan memperluas dengan memanfaatkan RPK sebagai mitra untuk distribusi produk yang dimiliki oleh Bulog. Sistem pembayaran yang masih dilakukan dengan cara cash and carry perlu adanya inisiatif dengan mengikuti kecanggihan teknologi seperti adanya pembayaran secara QRIS. Terkait Sumber Daya Manusia yang dirasa masih kurang perlu adanya rekrutmen agar kinerja Bulog semakin maksimal.

Kata kunci: pertumbuhan ekonomi, peningkatan penjualan, persaingan bisnis, strategi bisnis

## ABSTRACT

*The increasingly advanced economic growth encourages private and government companies and other business entities to create competition among companies, this causes companies to always prepare the right strategy to increase sales. By analyzing the internal and external of the company to find out the strengths, weaknesses, opportunities and threats of the company.*

*This study aims to determine the strategy to increase sales of our sweet sugar products using SWOT. SWOT analysis can help companies analyze which items should be reduced and what actions need to be taken to increase sales. This research uses a qualitative approach with a type of data triangulation. Triangulation of data sources is to explore the truth of certain information using various data sources such as documents, archives, interview results, observation results or also by interviewing more than one subject.*

*The results in this study show that the right strategy to be applied by Perum BULOG Bojonegoro Branch Office in this condition is to support an aggressive growth policy (Growth oriented strategy) so that the temporary answer as proposed in this study can be accepted. By way of 1) Strategic location facilitates cooperation between lines; 2) Maximizing the role of subsidiaries as suppliers of sugar commodities to maintain stock availability and meet the basic needs of the community; 3) Optimizing the role of RPK as a distribution network for the sale of basic needs products; 4) Maintaining product quality and price as added value in offering cooperation with local governments and other SOEs; and 5) As a price stabilizer, and product stock.*

*This research provides recommendations or solutions for companies to maximize social media fully, actively and creatively. Because the current promotion is not effective, further training is needed, especially in the field of digital marketing, the limited market reach is expected to expand by utilizing RPK as a partner for the distribution of products owned by Bulog. Payment systems that are still carried out by cash and carry need initiatives by following technological sophistication such as QRIS payments. Regarding Human Resources which are still lacking, recruitment is needed so that Bulog's performance is maximized.*

*Keywords: economic growth, sales increase, business competition, business strategy*

## DAFTAR ISI

<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	9
1.3 Batasan Masalah	9
1.4 Rumusan Masalah	10
1.5 Tujuan Penelitian	10
1.6 Manfaat Penelitian	11
<b>BAB 2 LANDASAN TEORI</b>	<b>12</b>
2.1 Kajian Teori	12
2.1.1 Definisi Manajemen Strategis	12
2.1.2 Perencanaan Strategis	13
2.1.3 Tahap-Tahap Perencanaan Strategis	13
2.1.4 Pengertian Pemasaran	15
2.1.5 Strategi Bisnis	16
2.1.6 Strategi Bersaing	16
2.1.7 Keunggulan Bersaing	17
2.1.8 Analisis SWOT	21
2.1.9 Analisis SWOT Sebagai Alat Formulasi Strategi dan Ancaman	26
2.1.10 Analisis PESTEL	34
2.1.11 Peningkatan Penjualan	36
2.2 Penelitian Terdahulu	41
2.3 Kerangka Berpikir	48
<b>BAB 3 METODE PENELITIAN</b>	<b>50</b>



3.1	Tempat dan Waktu Penelitian	50
3.2	Jenis Penelitian	50
3.3	Sumber Data	50
3.4	Metode Pengumpulan Data	51
3.5	Teknik Pengolahan Data	52
3.6	Teknik Analisis	53
3.6.1	Analisis Deskriptif	53
3.6.2	Analisis Internal dan Analisis Eksternal	54
3.6.3	Analisis <i>Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats</i> (SWOT)	56
<b>BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>		<b>62</b>
4.1	Gambaran Umum Perusahaan	62
4.1.1	Sejarah Perum BULOG	62
4.1.2	Visi, Misi, dan Tata Nilai Perum BULOG	64
4.1.3	Tugas dan Fungsi Perum BULOG	65
4.1.4	Anak Perusahaan	66
4.1.5	Struktur Organisasi Perum BULOG Kantor Cabang Bojonegoro	68
4.1.6	Keadaan Perum BULOG Kantor Cabang Bojonegoro	75
4.2	Hasil Penelitian	80
4.3	Pembahasan	112
4.3.1	Identifikasi Analisis SWOT	112
4.3.2	Analisis PESTEL	118
4.3.3	Analisis Faktor Strategis Internal dan Eksternal	126
4.3.4	Matriks SWOT ( <i>Strength, Weakness, Opportunity, Treat</i> )	133
<b>BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN</b>		<b>159</b>
5.1	Simpulan	159
5.2	Saran	159
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>		<b>161</b>

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 1.1 Realisasi Penjualan Gula</b>	6
<b>Tabel 2.1 Matriks SWOT</b>	27
<b>Tabel 2.2 Matrik SWOT Faktor Eksternal dan Internal</b>	34
<b>Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu</b>	41
<b>Tabel 3.1 Data Informan Perum Bulog Kacab Bojonegoro</b>	51
<b>Tabel 3.2 Matrik Internal Factor Analysis Summary (IFAS)</b>	54
<b>Tabel 3.3 Matrik External Factors Analysis Summary (EFAS)</b>	54
<b>Tabel 3.4 Matriks SWOT</b>	57
<b>Tabel 4.1 Penjualan Gula Bojonegoro</b>	78
<b>Tabel 4.2 Matrix Internal Factor Evaluation (IFE Matrix)</b>	127
<b>Tabel 4.3 Matrix External Factor Evaluation (EFE Matrix)</b>	130
<b>Tabel 4.4 Matrik SWOT Perum BULOG Kantor Cabang Bojonegoro</b>	133

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 2.1 Porter's Five Forces Model</b>	<b>17</b>
<b>Gambar 2.2 Diagram Strategi Analisis SWOT</b>	<b>23</b>
<b>Gambar 2.3 Kerangka Analisis SWOT</b>	<b>29</b>
<b>Gambar 2.4 Kerangka Berpikir</b>	<b>49</b>
<b>Gambar 3.1 Diagram Analisis SWOT</b>	<b>59</b>
<b>Gambar 4.1 Logo PT Jasa Prima Logistics</b>	<b>66</b>
<b>Gambar 4.2 Logo PT Gendhis Multi Manis</b>	<b>67</b>
<b>Gambar 4.3 Struktur Organisasi Perum BULOG Kantor Cabang Bojonegoro</b>	<b>68</b>
<b>Gambar 4.4 Diagram Analisis SWOT Perum BULOG Kantor Cabang Bojonegoro</b>	<b>131</b>



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara	164
Lampiran 2 Transkrip Wawancara Pak Tyo	167
Lampiran 3 Transkrip Wawancara Pak Yudhit	171
Lampiran 4 Transkrip Wawancara Pak Bagus	173
Lampiran 5 Transkrip Wawancara RPK Bintoro	177
Lampiran 6 Transkrip Wawancara RPK Toko Mutiara	179
Lampiran 7 Triangulasi	180
Lampiran 8 Dokumentasi Wawancara	192
Lampiran 9 Surat Penelitian	195
Lampiran 10 Surat Balasan Penelitian	196
Lampiran 11 Biodata Penulis	197



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, Z. (2022). Buku Metode Penelitian Kualitatif.
- Ahmad, D. I. (2020). Manajemen strategis. Nas Media Pustaka.
- Arifudin, O. (2021). Manajemen Strategik Teori Dan Implementasi.
- Azra, F. E. A. (2022). Analisis Strategi dan Keunggulan Bersaing Sebagai Kunci Sukses Umkm Ritel: Studi Kasus Perusahaan Abc. *INOBIIS: Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia*, 5(3), 341-354.
- Bayu Maheza, S. R. (2023). PENGARUH JIWA WIRAUSAHA, ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN DAN KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING (STUDI PADA UMKM FOOD AND BEVERAGE DI KECAMATAN GEGER, MADIUN) (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Ponorogo).
- Berlian Motor di Kota Makassar. *YUME: Journal of Management*, 4(3).
- Busyra, R. G., & Anom, A. (2021). Strategi Pengembangan Pemasaran Beras Perusahaan Umum (Perum) Bulog di Kota Jambi. *Jurnal MeA (Media Agribisnis)*, 6(1), 1-12.
- Darwis, D. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Mobil Merk Mitsubishi pada PT. Bosowa
- Dhenabayu, R., Kamila, F. A. C., Wahyuni, D., Armawadin, I. D., & Akbar, M. F. (2022). PERKEMBANGAN STRATEGI BISNIS PT UNILEVER (TINJAUAN ANALISIS PESTEL DAN SWOT). *Journal of Digital Business and Innovation Management*, 1(1), 1-21.
- Fuadi, M. M., Ernawati, E., & Rizki, D. (2023). Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Warung Nasi Priangan di Tasikmalaya. *Cipasung Techno Pesantren: Scientific Journal*, 17(1), 1-11.
- Hanifa, K. N. (2019). STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BISNIS BERAS MURNI ORGANIK.
- Hasanuddin Remmang, S. E. (2021). Perencanaan Bisnis UMKM. Sah Media.
- Irawan, M. (2022). Analisis Strategi Bersaing Pada Indonesian Creative School Pekanbaru. *Jurnal Niara*, 15(1), 182-194.
- Ismail, I., & Engka, R. (2021). Eksplorasi Permendagri No. 113 Tahun 2016 Tentang Pedoman Pengawasan Dana Desa Menggunakan Teori Sondang P. Siagian. *Jurnal Ada Na Gau: Public Administration*, 2(1), 357-365.

- kasus: Moladin) (Bachelor's thesis, Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta).
- Kuncoro, M. (2018). *Perencanaan Pembangunan*. Gramedia Pustaka Utama.
- Maylinasari, L., Meisaputri, R., Fahmi, F. Z., & Firky, A. (2022). Analisis Faktor Penyebab Eksternal dan Internal Kebangkrutan Eastman Kodak Company. *Journal of Digital Business and Innovation Management*, 1(1), 42-55.
- Moha, I. (2019). *Resume Ragam Penelitian Kualitatif*.
- Murjani, M. (2022). Prosedur Penelitian Kuantitatif. *Cross-border*, 5(1), 687-713.
- Mutiara, P. B. (2021). Analisis Matriks Ifas Dan Efas Pt Unilever Tbk Pada Pandemi Covid-19. *Jurnal Bina Bangsa Ekonomika*, 14(2), 363-371.
- Nainggolan, A. (2018). Competitive Advantage dan Upaya Meningkatkan Laba Perusahaan. *Jurnal Manajemen*, 4(1), 1-14.
- Nurani, R., Roessali, W., & Ekowati, T. (2020). Strategi Pengembangan Agrowisata Jollong di Kabupaten Pati. *Jurnal Khatulistiwa Informatika*, 7(2), 80-91.
- Paramadita, S., Umar, A., & Kurniawan, Y. J. (2020). Analisa PESTEL terhadap penetrasi Gojek di Indonesia. *Jurnal Pengabdian dan Kewirausahaan*, 4(1).
- Permata, S. A. (2019). *Perencanaan strategi digital dengan metode peppard and ward (studi*
- Pranadita, N., Hurriyati, R., & Dirgantari, P. D. (2021). Pengaruh Hukum terhadap Lima Kekuatan Persaingan Terkait dengan Perumusan Strategi Bersaing Menurut Michael E. Porter. *Jurnal Manajemen dan Organisasi*, 12(1), 51-66.
- Prasetyo, M. A. M. (2018). Peranan Perilaku Organisasi dan Manajemen Strategi dalam Meningkatkan Produktivitas Output Pendidikan. *Idarah (Jurnal Pendidikan Dan Kependidikan)*, 2(1), 80-101.
- Prasetyo, M. A. M., & Salabi, A. S. (2022). Multikriteria Analisis untuk Pengembangan Berkelanjutan Organisasi Pembelajaran. *SAJIEM: Southeast Asian Journal of Islamic Education Management*, 3(1), 157-176.
- Prianti, M., & Papilaya, F. S. (2021). Perencanaan Strategis Sistem Informasi Di Sinode GKJ Menggunakan Enterprise Architecture Planning Framework. *Journal of Information Systems and Informatics*, 3(2), 467-481.
- Prihadi, M. D. (2020). *KEWIRAUSAHAAN Membentuk Pola Pikir dan Menjadi Sumber Daya Manusia Unggul*. Ahlimedia Book.

- Ritonga, Z. (2020). Buku ajar manajemen strategi (teori dan aplikasi). Deepublish.
- Rohmah, S. (2019). ANALISA SWOT SEBAGAI DASAR PENETAPAN STRATEGI PEMASARAN DI UKM "X".
- Sholikhah, V. (2021). Manajemen strategi ekonomi agribisnis dalam konteks ilmu ekonomi mikro. LAN TABUR: Jurnal Ekonomi Syariah, 2(2), 113-129.
- Sianturi, R. D. (2020). Manajemen pemasaran menggunakan analisis SWOT pada UMKM guna meningkatkan daya saing UMKM. Journal of Business and Economics Research (JBE), 1(1), 45-50.
- Siregar, A. P. H. (2020). Analisis Strategi Bersaing Toko Roti X Berdasarkan IE-Matriks. Jurnal Administrasi Bisnis, 16(1), 1-21.
- Sofia, E., & Wicaksono, A. (2020). Mengembangkan Strategi Pemasaran Yang Sukses Untuk Click Cafe. Jurnal Muhammadiyah Manajemen Bisnis, 1(1), 57-66.
- Subyantoro, A., & Suwanto, F. X. (2020). Manajemen Sumber Daya Manusia Strategi. Penerbit Andi.
- Suriono, Z. (2021). Analisis SWOT dalam identifikasi mutu pendidikan. ALACRITY: Journal of Education, 94-103.
- Widiyarini, W., & Hunusalela, Z. F. (2019). Perencanaan Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT dan QSPM dalam Upaya Peningkatan Penjualan T Primavista Solusi. JABE (Journal of Applied Business and Economic), 5(4), 384-397.
- Wiguna, D. P., Wicaksono, A. K., & Primadani, E. W. (2023). Meningkatkan Brand Awarness Dengan Menerapkan Strategi Kolaborasi Dalam Studi Kasus Brand Lokal Dear Me Beauty. DESKOVI: Art and Design Journal, 6(2), 211-216.
- Wijaya, H. (2020). Analisis data kualitatif teori konsep dalam penelitian pendidikan. Sekolah Tinggi Theologia Jaffray.